Montpellier Agglomération

# La lettre de la Technopole

Novembre - décembre 2003 - numéro 42

**Spécial création d'entreprises innovantes**

*Il est remarquable que, malgré les intempéries affectant l'économie mondiale, les candidats à la création d'entreprise soient de plus en plus nombreux.*
*Ce n'est pas de l'inconscience…*
*Bien au contraire, nous avons pu mesurer que leur professionnalisme et leur capacité à analyser et maîtriser les risques étaient croissants.*
*C'est plutôt la constatation que les crises étaient devenues la norme et pouvaient parfaitement agiter une économie mondiale avec, au même moment, une récession en France et une croissance de 7% aux USA.*
*C'est aussi la prise de conscience qu'avec une stratégie attentive, flexible et diversifiée, il était possible de naviguer par gros temps.*
*Mais ne nous leurrons pas, ces entrepreneurs ont en contrepartie des exigences croissantes vis-à-vis de leurs partenaires qui doivent, eux aussi, innover et progresser en efficacité comme en rapidité d'intervention.*

*C'est l'ambition de Montpellier. Cette Lettre en est la démonstration...*

Christophe Fabre , PDG de Geckomédia


p 2 **Stratégies**
Jean-Marc Patouillaud, Partech International : " Montpellier, un modèle pour la création d'entreprises innovantes ".

p 3 **Ressources**
NextVenture, nouveau fonds de capital développement régional.
Financement, mode d'emploi : diverses possibilités s'offrent aux créateurs d'entreprise en quête de financement. Quatre d'entre eux témoignent.

p 4 **Conseils**
Des outils pour entreprendre.
" Face à Face Experts ", " Formations thématiques ", " Montpellier-Prospectives Investisseurs " : trois outils conçus par le CEEI (Centre Européen d'Entreprises et d'Innovation) de Montpellier Agglomération.

p 5 **Accompagnement**
Deux pépinières et un réseau virtuel.
Le CEEI de Montpellier Agglomération ouvre une deuxième pépinière d'entreprises et lance un " bureau virtuel " destiné à favoriser l'accompagnement à distance.

p 6 **Les rendez-vous de la Technopole**
Montpellier en chiffres.

# Jean-Marc Patouillaud : " Montpellier, un modèle pour la création d'entreprises innovantes "

Jean-Marc Patouillaud est associé au sein de Partech International, une société de capital-risque spécialisée dans les télécommunications et les logiciels d'entreprises qui gère 850 millions de dollars d'actifs. Il avait dirigé auparavant Genèse Investissement, le premier fonds d'amorçage créé en France. www.partechvc.com

**Qu'est-ce qui conditionne la réussite d'une entreprise innovante ?**

La qualité de l'équipe de management constitue l'élément majeur. Un bon dirigeant doit avoir la capacité d'attirer des gens compétents et de jouer le rôle d'animateur. Il lui faut aussi de l'expérience et une bonne vision de l'évolution à la fois technologique et stratégique. L'esprit d'ouverture vis-à-vis des investisseurs s'avère également indispensable : mieux vaut réfléchir à plusieurs avant de prendre des décisions qui engagent l'avenir de l'entreprise.

**Quels points faibles constatez-vous le plus souvent ?**

Pour réussir, une entreprise doit apporter une vraie nouveauté au marché. Si l'on peut facilement envisager une solution concurrente, alors les investisseurs doutent. Le créateur doit aussi éviter de trop privilégier la qualité technique du produit par rapport à l'analyse du marché. Enfin, beaucoup de jeunes dirigeants ont du mal à internationaliser leur projet. Chaque nouveau marché étranger demande une approche spécifique.

**Quel peut être l'action la plus efficace d'une collectivité locale pour favoriser la création d'entreprises innovantes ?**

Les personnes qui portent un projet de haute technologie sont des gens brillants pour qui les multiples démarches concrètes et administratives paraissent fastidieuses. La collectivité locale peut les soulager dans tous les aspects logistiques et matériels inhérents à la création d'une entreprise. Elle peut aussi les mettre en relation avec les interlocuteurs obligés que sont l'Anvar, la Drire ou les sociétés de capital-risque.

**Comment percevez-vous l'action menée à Montpellier en ce domaine ?**

Montpellier figure parmi les quatre ou cinq villes de France dont on entend le plus parler en matière de création d'entreprises innovantes. Je connais moi-même plus de jeunes pousses high-tech à Montpellier qu'à Toulouse. Le CEEI de Montpellier fait preuve d'une remarquable efficacité. Et la ville a la chance de disposer d'un excellent réseau de centres de recherche et d'entreprises prestigieuses dans les technologies de l'information et de la communication.

## NextVenture, un nouveau fonds de capital-développement régional

Marc Sabaté

Six dirigeants d'entreprise du Languedoc-Roussillon* prennent l'initiative de monter un fonds de capital-développement régional. Leur objectif : financer des sociétés qui auront su se créer un avantage concurrentiel grâce à une innovation technologique ou commerciale. NextVenture SA, société créée début 2003, aura en charge la gestion de ce fonds commun de placement à risque, appelé à voir le jour en 2004. " *Nous visons des entreprises à fort potentiel de développement à qui nous apporterons des concours dans une fourchette de 400 000 à 700 000 euros* ", explique Marc Sabaté, le président de NextVenture SA. Outre les ressources financières, les promoteurs du nouveau fonds mettront également au service des entreprises aidées leur propre expérience. Forts de l'appui des principaux acteurs économiques et institutionnels du Languedoc-Roussillon, les six fondateurs de NextVenture espèrent séduire des investisseurs régionaux, nationaux et internationaux et tablent sur un volume d'investissement de 20 à 30 millions d'euros en quatre ans. " *Nous pourrions alors soutenir une trentaine de projets* ", estime Marc Sabaté.

* François Legros (Genesys), Claude Jacquemin (Qualiflow), Christophe Carniel (Netia), Daniel Dupret (Proteus), Didier Charpentier (Itesoft), Marc Sabaté (Europe Finance et Industrie).
www.nextventure.fr

## Deux nouveaux outils pour les créateurs

Devant la faiblesse des investissements privés en phase d'amorçage (les financements publics couvrent déjà 50 à 70 % des besoins du porteur de projet), un fonds d'amorçage sera prochainement lancé en Languedoc-Roussillon. Le créateur d'entreprise pourra bénéficier d'un prêt d'honneur pouvant aller jusqu'à 38 000 euros sur une période de douze à dix-huit mois à un taux d'intérêt nul. Cette aide sera ouverte à tous les porteurs de projet accompagnés par une pépinière ou un Centre Européen d'Entreprise et d'Innovation membre du réseau régional Synersud. Cette action, d'un coût de 2,5 millions d'euros sur deux ans, serait cofinancée par l'Europe (40 %), la Région et la Caisse des Dépôts et Consignations (40 %) et des opérateurs privés (20 %).

Par ailleurs, la Région mobilisera 800 000 euros sur deux ans pour attribuer des bourses aux créateurs d'entreprises. Les bénéficiaires recevront en moyenne 12 000 euros afin de financer diverses dépenses : voyages à l'étranger, travaux de stagiaires, pré-plaquettes de communication…

## en bref

■ **Dipo** a obtenu un premier financement d'amorçage de 1,1 million d'euros en ouvrant son capital à Convergent Capital (Paris) et à plusieurs chefs d'entreprise. Spécialiste de la technologie dite " sans quartz haute fréquence ", Dipo commercialisera courant 2004 un " détecteur instantané de perte d'objet ". www.dipo.fr

■ **Kloé** étoffe son équipe dirigeante. Créée par Paul Coudray, elle accueille un nouvel associé, Marcel Hermann, qui apporte 300.000 euros et prend en charge le développement commercial. Kloé, (conception de circuits optiques intégrés de démultiplexage) occupe désormais 270 m2 dans l'hôtel d'entreprises localisé sur le parc Eureka. Elle lancera la fabrication en février 2004 au rythme de 20 circuits par jour. www.kloe.fr

■ **Neotic** a obtenu un premier financement d'amorçage de 300 000 euros auprès de trois investisseurs : Soridec, Fa Dièse et Marc Sabaté. Cette somme permettra à la jeune société montpelliéraine d'accroître ses efforts commerciaux. Neotic, qui développe des Extranet agricoles collaboratifs, vise un chiffre d'affaires de 2 millions d'euros en 2005.
www.neotic.fr

■ **Coronis Systems** signe un contrat de partenariat avec Comptage Immobilier Services (CIS), leader français de la gestion des compteurs à eau dans l'habitat collectif. Ce contrat devrait lui rapporter 3 millions d'euros en trois ans. Spécialisée dans les technologies de liaison radio à ultra faible consommation, Coronis Syntems a réalisé un CA de 1,6 million d'euros en 2002-2003.
www.coronis-systems.com

# Financement, mode d'emploi

*Diverses possibilités s'offrent aux créateurs d'entreprise en quête de financement. Quatre d'entre eux témoignent.*

## Concours d'aide à la création d'entreprises de technologies innovantes

### " De l'argent frais et un label "

Michel Rissons

En cinq ans, 38 entrepreneurs accompagnés par le CEEI de Montpellier ont été lauréats du Concours national d'aide à la création d'entreprises de technologies innovantes organisé par le Ministère de la Recherche et l'Anvar. Michel Rissons (solutions logicielles destinées aux écrans tactiles) a été lauréat en 2003 dans la catégorie " émergence ".

**Que vous a apporté la distinction obtenue ?**

Le prix obtenu nous apporte d'abord de l'argent frais pour créer AdvanceCom, notre future société. La subvention, d'un montant de 33 000 euros, financera l'étude de marché et les procédures nécessaires à la protection industrielle. Le prix confère aussi de la notoriété. Depuis que nous sommes lauréats, nos démarches sont plus faciles, notamment auprès des institutions.

**Quelle aide vous a apporté le CEEI (Centre Européen d'Entreprises et d'Innovation) de Montpellier ?**

Un conseiller du CEEI nous a assistés dans chacune des étapes de la préparation du concours, depuis la rédaction du dossier de candidature jusqu'à la préparation de la présentation orale. Il nous a appris à mettre nos atouts en avant.

AdvanceCom@wanadoo.fr

## Languedoc Roussillon Innovation

### " Financer les premiers pas "

Cédric Loubat

Depuis 2001, l'incubateur régional Languedoc Roussillon Innovation (LRI) a aidé 54 projets. Près de vingt entreprises ont été créées. Cet organisme assure des missions de détection et d'accompagnement technique. Il accorde également des aides financières aux entreprises naissantes. Cédric Loubat, dirigeant de Specific Polymers, en a bénéficié.

**A quoi sert l'aide de LRI (Languedoc Roussillon Innovation) ?**

Notre société, adossée au Laboratoire de chimie macromoléculaire de l'Ecole Nationale Supérieure de Chimie de Montpellier, a reçu une aide de 22 000 euros qui nous permet d'acheter des réactifs et des matières premières, de rémunérer des travaux de stagiaires, de solliciter l'appui de conseils extérieurs ou de financer divers postes (formations, déplacements, inscriptions à des congrès).

**Comment travaillez-vous avec LRI et le CEEI de Montpellier ?**

Nous apprécions le fait que les deux structures travaillent en réseau. Leurs chargés de mission coordonnent leurs interventions. Nous posons à LRI des questions techniques ou relevant de la phase préalable à la création de la société. De son côté, le CEEI de Montpellier nous aide à acquérir la culture et les outils nécessaires à un chef d'entreprise.

www.specificpolymers.fr

## Aides remboursables de l'Anvar

### " Un outil indispensable à notre R&D "

Frédéric Le Lay

L'Anvar (Agence Nationale de Valorisation de la Recherche) accorde aux entreprises innovantes des avances remboursables à taux zéro. Frédéric Le Lay, PDG de Bourse Concept, en a été bénéficiaire.

**A quoi vous sert l'avance de l'Anvar ?**

Cette somme va nous aider à financer la mise au point de nos logiciels. Il s'agit d'outils qui permettront d'intervenir sur le marché boursier à distance, aussi bien pour la consultation des cours que pour l'envoi d'ordres.

**Quel a été le rôle du CEEI de Montpellier ?**

Nous avions initialement choisi de nous installer dans une autre région mais le dynamisme et la réactivité des conseillers du CEEI de Montpellier Agglomération nous ont fait changer d'avis. Ils nous ont très vite ouvert les portes de l'Anvar et de la Datar. Ils ont su également bien mettre en avant l'intérêt de notre projet.

fll@bourseconcept.com

## Levée de fonds

### " Accélérer le développement "

Christophe Fabre

Plusieurs fonds de capital-risque sont accessibles aux jeunes pousses. En Languedoc-Roussillon, les deux acteurs historiques sont Soridec et Sofilaro. Des chefs d'entreprises mettent également leur expérience et leurs moyens financiers à disposition des créateurs. Ils ont créé des sociétés comme Easy Invest, Flamingo Ventures et, plus récemment, NextVenture.

Christophe Fabre, dirigeant de Geckomédia, a augmenté son capital grâce au soutien de la Soridec.

**Que vous a apporté l'intervention de la Soridec ?**

Nous avons obtenu de la Soridec un concours de 75 000 euros qui nous a permis d'accélérer le développement de notre logiciel médical Natom, voué à l'information des patients. Nous venons ainsi de recevoir le prix du CD-Rom d'imagerie didactique lors des derniers Entretiens de Bichat.

**Quel a été l'apport du CEEI de Montpellier ?**

Les chargés de mission du CEEI de Montpellier Agglomération nous ont aidés dans la préparation de notre business plan. Cet appui s'est avéré décisif. Du coup, tout le monde a gagné du temps. Les capitaux-risqueurs ont pu repérer très vite nos arguments essentiels. Et le Business Plan Cap Alpha continue à nous servir. Il sert désormais de tableau de bord de l'entreprise.

www.geckomedia.fr

# Des outils pour entreprendre

Le CEEI de Montpellier Agglomération propose aux chefs d'entreprise plusieurs outils qui leur permettent de gagner du temps dans leurs démarches et de rencontrer les spécialistes dont ils ont besoin.

## Face-à-Face Expert

Renaud Ghia, Tixeo Soft

### " Des rendez-vous avec des actions à la clef "

Deux fois par an, les " Face-à-Face Expert " offrent à des porteurs de projets et à de jeunes chefs d'entreprises la possibilité de rencontrer en une seule journée des spécialistes de tous profils. Chaque candidat peut obtenir trois ou quatre rendez-vous d'environ trois quarts d'heure chacun.

Renaud Ghia, le dirigeant de Tixeo Soft, une société en cours de création, a participé à deux de ces manifestations : " *Nous avons chaque fois été impressionnés par l'éventail des métiers représentés : financiers, conseillers juridiques, assureurs, experts comptables... Lors du premier Face-à-Face, nous avions pris rendez-vous avec un banquier et des spécialistes des études de marché et de la protection industrielle. Le deuxième nous a donné la possibilité de rencontrer un conseil en stratégie et un représentant de Prodexport. Grâce à ces contacts, nous participons en novembre au Comdex de Las Vegas. Une occasion de présenter Workspace 3D, notre outil de webconférence en trois dimensions.* "

■ www.tixeo.com

## Formations thèmatiques

Nikki Casey, Maxmat

### " Les débats informels m'ont beaucoup appris "

Le CEEI de Montpellier propose régulièrement des formations en phase avec les étapes du projet des créateurs d'entreprises innovantes. En une journée, " Implanter sa société à l'international " permet à un chef d'entreprises de passer en revue les divers moyens de développer une activité exportatrice, qu'il s'agisse d'ouvrir un bureau à l'étranger, de mobiliser un réseau de distributeurs, de créer une filiale ou de participer à une joint-venture.

Nikki Casey, responsable export de Maxmat, a expérimenté la formule : " *J'ai assisté à cette journée pour vérifier que les contrats conclus par notre société avec des distributeurs étrangers nous offraient des garanties suffisantes. J'en suis sortie rassurée. Mais l'ensemble de la journée m'a apporté bien davantage : après un exposé général, nous avons pu engager la discussion avec des intervenants d'excellent niveau. Le côté informel des débats facilite les échanges. Les gens discutent, croisent leurs expériences et s'apportent mutuellement beaucoup. J'avais travaillé auparavant pour une société d'aide à la création d'entreprise en Irlande, mais la démarche était différente : on accordait trop d'importance aux aspects théoriques et formels de l'exportation.* "

■ www.maxmat.fr

## Montpellier-Prospectives Investisseurs

Gérard Tremblay, Meeting One

### " Un contact direct avec les financeurs "

Les rencontres "Montpellier-Prospectives Investisseurs" se déroulent en deux temps : le premier soir, des responsables de Isociétés de capital-risque présentent leurs activités et les conditions d'accès à leurs financements. Le lendemain des rendez-vous personnalisés sont proposés aux chefs d'entreprises présents.

Gérard Tremblay, directeur général de Meeting One (ex-T3W), en charge du développement en Europe, a participé à l'une de ces journées : " *Une trentaine de sociétés de capital-risque étaient représentées. Nous avons pu choisir nos rendez-vous en fonction de leurs secteurs d'intervention respectifs. La formule nous a séduits : lors des manifestations de ce type organisées ailleurs, on se contente généralement d'attendre en espérant qu'un investisseur viendra vous voir. A Montpellier, au contraire, les rendez-vous ont été convenus d'avance. Nous disposons chaque fois d'une demi-heure pour présenter notre projet. Le bilan de notre participation est positif : après les rendez-vous, nous avons été invités à faire plusieurs présentations détaillées d'environ quatre heures chacune. Dans deux des cas, nous avons de bonnes chances d'obtenir des financements, ce qui nous permettrait de développer encore nos activités de webconférence.* "

www.montpellier-prospectives.com

■ www.meetingone.com

## en bref

■ **Le Business Plan Anglo-Saxon**, complètera le Business Plan Cap Alpha d'ici la fin de l'année. Une version Excel conforme au mode de présentation anglo-saxon des budgets s'ajoutera à la version du Business Plan Cap Alpha, qui cumule pour sa part plus de 20 000 utilisateurs depuis son lancement. Ce nouvel outil, moins pédagogique que son " grand frère " le Business Plan Cap Alpha, s'adresse à un public averti, initié à l'utilisation d'Excel et aux bases de la gestion financière. Ce nouvel outil, téléchargeable en ligne, sera disponible sur le site Internet www.kit-creation.com qui regroupe les sites www.creer-une-entreprise.com, www.business-plan-capalpha.com et www.demarrez-votre-entreprise.com.

■ **Les prochains rendez-vous** du CEEI de Montpellier Agglomération : Face-à-Face Expert (12 décembre 2003), la présentation du crédit impôt recherche (20 janvier 2004), Montpellier Prospectives Investisseurs (22 avril 2004). Une formation longue sur le thème " optimiser ses capacités managériales " a été récemment engagée. Destinée aux dirigeants d'entreprises, elle comporte six journées thématiques collectives et trois demi-journées dites individuelles au sein des locaux de l'entreprise.

# Deux pépinières et un réseau virtuel

*En ouvrant une deuxième pépinière, le CEEI de Montpellier Agglomération se donne les moyens d'offrir aux créateurs d'entreprise des services plus pointus. La mise en place d'un " bureau virtuel " complètera cette offre et favorisera l'accompagnement à distance.*

## Cap Omega, un outil en pointe pour les TIC

Cap Omega, la deuxième pépinière du CEEI de Montpellier Agglomération, ouvrira ses portes en mars 2004 dans le parc d'activités Eureka, un quartier d'affaires proche de l'aéroport et de l'autoroute où sont déjà installés IBM et Dell. Vouée à l'accueil des jeunes pousses spécialisées dans les technologies de l'information et de la communication, cette structure de 5 300 m2 sera dotée des équipements les plus performants en très haut débit, visioconférence, communication des images à distance et Wifi (connexion à Internet sans fil). Grâce à l'architecture de réseau choisie, toutes les technologies connues aujourd'hui pourront être adaptées au sein de la pépinière. Cap Omega sera le siège du CEEI de Montpellier. Les équipes se partageront sur les deux pépinières.

www.capomega.com

*TEMOIGNAGE*

### " Une adresse de prestige et des services "

Stéphane Marcel, fondateur de la société Neotic (Extranets agricoles collaboratifs), sera l'un des premiers occupants de Cap Omega : " *Alors que nos produits sont au point et que nous abordons la phase de commercialisation, une adresse de prestige à proximité des leaders des technologies de l'information est un atout indiscutable. Nous espérons aussi beaucoup des services proposés. Par exemple, nous savons que là-bas, des salles bien équipées seront disponibles pour la formation de nos clients. Sans oublier l'accompagnement qui est essentiel à notre stratégie. Enfin, comme Cap Alpha, Cap Omega facilitera les échanges entre chefs d'entreprise, ils se traduisent bien souvent par des retombées concrètes.* "

## Un bureau virtuel pour gommer l'espace

Le Centre Européen d'Entreprises et d'Innovation de Montpellier s'apprête à ouvrir, d'une part, un Extranet destiné à faciliter les relations entre les entreprises hébergées dans une pépinière, d'autre part, avec les porteurs de projet qu'ils soient ou non dans l'agglomération. Cet outil permettra aussi d'accroître l'attractivité de Montpellier : " *Grâce aux performances de notre CEEI, nous constatons qu'au fil des années, de plus en plus de créateurs viennent d'autres régions pour créer ici leur entreprise* ", observe Alain Cottet, directeur de Montpellier Méditerranée Technopole. Divers services sont déjà en ligne ou sur le point de l'être. C'est le cas des deux Business Plan Cap Alpha, en versions française et anglo-saxonne. Le lancement du Bureau virtuel marque une nouvelle étape dans le développement du CEEI de Montpellier : " *Où qu'il se trouve en France ou dans le monde, le porteur de projet intéressé par Montpellier pourra accéder aux contenus des formations et échanger directement avec les conseillers de la Technopole* ", explique Alain Cottet. Cette préfiguration d'une pépinière virtuelle donnera à l'agglomération montpelliéraine un atout supplémentaire pour concrétiser sa double ambition: faciliter l'implantation à Montpellier de jeunes entreprises françaises ou étrangères et aider des sociétés locales à prendre pied dans des villes partenaires à l'étranger.

## Cap Alpha, généraliste et biotech

La pépinière Cap Alpha, en fonctionnement depuis 1987, a accompagné depuis sa création plus de 300 projets d'entreprise. Basée à Clapiers, au nord de Montpellier, Cap Alpha accueille les jeunes pousses soucieuses d'être à proximité des centres de recherche et des universités. La pépinière aura en outre une spécialité : l'accueil de porteurs de projets dans les sciences du vivant. Plusieurs laboratoires seront aménagés à cette fin. Le

premier d'entre eux devrait être occupé d'ici la fin de l'année par une société en cours de création, RNA Works, qui exploitera une technologie mise au point par la société anglaise Cyclops Genome Sciences permettant de stabiliser n'importe quel type d'ARN (acide ribonucléique), protégé ou marqué spécifiquement.

www.capalpha.com

*TEMOIGNAGE*

### "Un laboratoire prêt à l'emploi"

Andrew Goldsborough est le futur directeur

scientifique de RNA Works, société qui expérimentera les nouveaux laboratoires de Cap Alpha : " *Les locaux proposés sont bien adaptés à notre activité : nous bénéficierons de vingt mètres linéaires de paillasses neuves et de locaux totalement aménagés pour accueillir notre laboratoire.* "

Après une phase de maturation, RNAworks pourrait emménager d'ici quelques années dans le futur hôtel d'entreprises Cap Gamma, spécialement adapté aux entreprises de biopharmacie.

www.capomega.com

# Les rendez-vous de la Technopole

■ **Septembre 03 - Juin 04**
Optimisation des compétences managériales des dirigeants
*CEEI de Montpellier, Clapiers*
ceei@montpellier-agglo.com

■ **19 novembre**
Rencontres du jeu vidéo
Séminaire organisé par l'Idate, en collaboration avec l'APOM, Lyon Game, l'Anvar, l'ISFE et Montpellier Méditerranée Technopole
*Hôtel d'Agglomération, Montpellier*
www.idate.fr/bienvenue.html

■ **19 - 21 novembre**
Journées Internationales de l'Idate
Télécom - Internet - Média : Avantage Services
*Le Corum, Montpellier*
www.idate.org

■ **25 - 27 novembre**
Sitevi (Salon interprofessionnel des techniques et équipements viti-vinicoles et arboricoles)
*Parc des Expositions, Montpellier*
ifabre@exposium.fr

■ **26 novembre**
Montpellier Prospectives
Le marketing du vin
*Parc des Expositions, Montpellier*
www.montpellier-prospectives.com
v.esquerre@montpellier-agglo.com

■ **27 novembre**
JML 2003
Journée du logiciel libre de Montpellier 2003
*Hôtel d'Agglomération, Montpellier*
www.all.asso.fr
j.burguiere@montpellier-agglo.com

■ **3 - 4 décembre**
Forum de la Création d'Entreprise
*Le Corum, Montpellier*
www.createur-entreprise.com
p.reeb@montpellier-agglo.com

■ **11 décembre**
Montpellier-Prospectives
La gestion de trésorerie
Comment négocier avec son banquier et les autres partenaires de l'entreprise
*Hôtel d'Agglomération, Montpellier*
www.montpellier-prospectives.com
v.esquerre@montpellier-agglo.com

■ **12 décembre**
Face-à-face Experts
*CEEI de Montpellier, Clapiers*
ceei@montpellier-agglo.com

■ **20 janvier 2004**
Présentation du crédit impôt recherche
*CEEI de Montpellier, Clapiers*
ceei@montpellier-agglo.com

■ **28 - 30 janvier 2004**
Salon des Entrepreneurs
*Palais des Congrés, Paris*
www.salondesentrepreneurs.com
c.dumas@montpellier-agglo.com

■ **29 janvier 2004**
Montpellier-Prospectives
*Hôtel d'Agglomération, Montpellier*
www.montpellier-prospectives.com
v.esquerre@montpellier-agglo.com

# Montpellier en chiffres

## Population
- 8e ville française
- La plus forte croissance démographique nationale
- 422 000 habitants sur l'agglomération
- 43 % de la population ont moins de 30 ans

## Climat
- Température moyenne : 14,2°C (France : 12,2°C)
- Ensoleillement / jour : 7h22 (France : 4h46)

## Accès
### Route
- Montpellier-Barcelone en 2h30
- Montpellier-Genève en 4h00

### Air
- 14 fréquences par jour sur Paris (en 1h15)
- 60 destinations en France, en Europe et à l'international

### Rail
- Paris à 3h15 en TGV
- Une ligne de tramway opérationnelle depuis juillet 2000 (la 2e en 2006 et la 3e en 2010)

## Formation / recherche
- 3e région française pour la densité de la recherche (nombre de chercheurs par rapport au nombre d'habitants)
- 10 255 salariés dont 5 450 chercheurs (recherche publique et privée) dans les sciences de la vie
- 11 868 emplois liés aux Technologies de l'Information et de la Communication en région
- Plus de 200 laboratoires dont : BRGM, CEMAGREF, CNRS, INRA, INSERM, IFREMER, IRD, CIRAD…
- 87 000 étudiants dont 60 000 à Montpellier et 20 000 en sciences en région
- 4e CHU de France avec 9 000 salariés

## Aides à l'innovation
- 114 programmes d'innovation soutenus par l'ANVAR en 2002
- 14 lauréats au concours national d'aide à la création d'entreprises innovantes en 2003

## Création d'entreprises innovantes
www.kit-creation.com
- Plus de 300 entreprises créées avec l'aide du Centre Européen d'Entreprises et d'Innovation de Montpellier depuis 1987
- Un taux de pérennisation de supérieur à 80 % 3 ans après la création (moyenne nationale 58 % / référence INSEE)

### Cap Alpha :
- Une pépinière de 3 500 m²

### Cap Omega :
- Une deuxième pépinière hi-tech de 5 000 m² en 2004

## Salaire annuel moyen
- Cadres : 30 392 euros (France : 35 970 euros)
- Employés : 12 417 euros (France : 13 197 euros)

## Entreprises
- 34 998 entreprises dans l'agglomération

### Principaux établissements :
- ABX (Groupe Horiba), Alstom, BCEOM, Bio-Rad, BRL, BudgeTelecom, Cannon Technologies, Cap Gemini, Chauvin Bausch & Lomb, Dell Inc., DMS, European Sakata, Genesys, Grifols, IBM, IDATE, Idenix Pharmaceuticals, Inforsud, Kraft Foods, Logitrade, Nétia, Orange Services, PalmSource, Profil Systèmes, Qualiflow, Racing-Live, Salins, Sanofi-Synthélabo Recherche, Siemens Health Services, Siveco Group

## Immobilier d'entreprises
- Pépinières d'entreprises : Cap Alpha et Cap Omega
- Hôtel d'entreprises Cap Gamma (biopharmacie) prévu pour 2004 et hôtel d'entreprises multi-activités sur les Parcs Euromédecine et Eureka et en zone franche
- Ateliers-relais et bureaux

## Prix immobilier
- Loyers bureaux : Centre ville neuf : 130 euros / an le m² (Paris : 485 euros) Périphérie 2ème main : 90 euros / an le m² (Paris proche périphérie : 300 euros)
- Loyer habitation T2 : de 400 à 487 euros / mois T4 : de 650 à 1 000 euros / mois
- Achat habitation Neuf : 1 900 à 2 300 euros le m² Ancien : 1 400 à 2 500 euros le m²

## Congrès d'affaires
- 13 000 congressistes internationaux par an
- Principale destination de congrès médicaux en France
- 3e pôle français de tourisme d'affaires

## Montpellier Méditerranée Technopole

**Direction**
Tél. 33 (0)4 67 13 60 99

**Marketing**
Tél. 33 (0)4 67 13 60 94

**Promotion et Développement des Entreprises**
Tél. 33 (0)4 67 13 61 18

**CEEI de Montpellier, Cap Alpha**
Tél. 33 (0)4 67 59 30 00

**Invest in Montpellier**
Tél. 33 (0)4 67 13 61 13

**Parcs d'Activités**
Tél. 33 (0)4 67 13 60 46

**Pack'Emploi**
Tél. 33 (0)4 67 13 64 61

**Administration et Gestion**
Tél. 33 (0)4 67 13 61 06

Montpellier Agglomération

50, place Zeus - B.P. 9531
34045 Montpellier cedex 01
France
Tél. : 04 67 13 60 00
Fax : 04 67 13 61 10
www.tech-montpellier.com
www.montpellier-agglo.com

Rédaction : Iam - Réalisation : Montpellier Agglomération - Photos : Edouard Hannoteaux - Conception : Cap Consultants - Dépôt Légal Novembre 2003